

## P24. Coach Connect



Année 2015

**Etudiants** : Taha Chleyah, Alan Transon, Antoine Houssais, Mohamed Boualam, Florian Coste

**Encadrants** : Nicolas Jullien (département LUSI), Charlotte Langlais (département électronique)

**Partenaires** : Pierre Tremembert, Incubateur

**Mots clés** : Salle de sport, Détection de mouvements, Réseau, digitalisation

**Résumé** : Afin d'apporter une réponse aux problèmes rencontrés par les salles de sport et leurs permettre ainsi de toucher une nouvelle clientèle. Coach Connect propose d'utiliser les nouvelles technologies pour mettre en relation coach sportifs et clients des salles de sport plus facilement.  
**L'idée** : apporter la salle de sport et ses coachs chez le client via la technologie Kinect et le réseau Internet.

### 1. Contexte du projet.

D'après une enquête de l'Eurobaromètre publiée en Mars 2014<sup>(1)</sup>, les français sont de moins en moins nombreux à faire du sport de façon régulière qu'il y a 4 ans. Ils ne sont plus que 43% des individus âgés de 15 ans et plus à pratiquer du sport au moins une fois par semaine. L'enquête affirme que cette évolution témoigne moins d'une mauvaise volonté de la population française que de difficultés concrètes de pratique. Si 55% des Français disent faire du sport pour leur santé ou leur forme, le manque de temps est, de très loin, le principal facteur évoqué pour expliquer l'absence de pratique sportive : il est mentionné par 42% des Français (43% en 2009), 24% évoquant un manque de motivation.

En parallèle, la croissance des technologies a fait que le monde virtuel prend de plus en plus de place dans la vie de chacun et c'est ce dont témoigne l'évolution du marché des jeux en ligne et des applications de communication à distance.

Nous avons donc, dans le cadre du projet Ingénieur de la formation à Télécom Bretagne, décidé de nous lancer dans un projet permettant par la suite d'initier une entreprise innovante qui répondra à un besoin du marché sportif en offrant une approche inédite.

### 2. Offre de service Coach Connect

Coach Connect est un service destiné aux salles de sport. Le but étant de permettre à la salle de proposer à ses clients, en plus des entraînements habituels l'expérience du sport en ligne chez soi avec leurs coaches. Plus concrètement, nous proposons un service web, axé sur la technologie kinect côté client et sur la Visio côté coach, permettant aux clients d'effectuer une séance de remise en forme dans un environnement virtuel tout en profitant des conseils pratiques du coach sportif.

### 3. Méthodologie développée pour aboutir.

Notre groupe, composé d'étudiants motivés et ayant l'esprit entrepreneuriale, a choisi d'évoluer globalement selon une logique « agile » tout en se divisant en deux sous-groupes ayant chacun une responsabilité significative dans le développement de notre image de marque. Ainsi, d'une part on a un pôle axé développement et d'autre part un pôle qui s'intéresse aux choix permettant le développement commercial du produit. Chacun de ces pôles possède un scrumMaster chargé du suivi et jouant le rôle de facilitateur au sein de son pôle. Ces scrumMasters ont par ailleurs la responsabilité de s'assurer de l'agencement du travail fait, afin de garantir l'obtention d'un produit qui soit à la fois à la pointe techniquement et intuitif pour l'utilisateur.

#### **4. Développement des différentes tâches et principaux résultats.**

Dans le cadre de ce projet on s'est donné pour objectif principal l'accompagnement des salles de sport dans leurs logiques de digitalisation des services. Pour cela, on a décidé de développer notre service selon deux axes : un axe purement technique et un autre commercial. Il s'agissait donc de développer un premier prototype de démonstration tout en sondant les professionnels à qui nous souhaitons offrir notre service.

##### **4.1 Développement d'une interface de connexion et d'administration**

Afin d'atteindre nos objectifs commerciaux on a réussi d'une part à créer et développer une interface utilisateur intuitive et ergonomique et d'autre part à exploiter les différentes données transmises par les utilisateurs au travers de la fonctionnalité de détection de mouvements de la Kinect.

**Résultat** : prototype de démonstration permettant la réalisation des tests auprès des potentiels utilisateurs

##### **4.2 Prévoir le développement futur du projet – partie réseau**

L'objectif de cette section était de prévoir le développement futur du projet tout en mettant en place une cellule de recherche et développement ayant pour principale responsabilité la recherche des solutions pouvant permettre la mise en réseau du service avec une bonne QoS.

**Résultat** : cahier des charges de la partie réseau du service

##### **4.3 Business Development**

Afin de satisfaire notre objectif de création de start up, la partie business s'est avérée être la plus importante puisqu'elle nous a permis de comprendre les rouages du marché des salles de sport. En effet, il y a nulle technologie qui puisse subsister sans un volet commercial. Ainsi dans le cadre de notre projet, nous sommes tous d'abords partis à la rencontre des professionnels du sport afin de remodeler notre vision du marché et comprendre les attentes des différents acteurs. Ce premier pas nous a permis par la suite d'établir le business model de notre start-up et ainsi établir une feuille de route pour les premières années suivant notre lancement.

**Résultat** : plan d'affaires permettant d'attirer les potentiels investisseurs

#### **5. Conclusions et perspectives**

Coach Connect est un projet à fort potentiel s'inscrivant dans une logique de changement et d'innovation et répondant à un besoin réel et pressant qu'est la digitalisation des services et des usages. Néanmoins, l'ampleur du projet global que représente Coach Connect nécessite d'approfondir encore de nombreux aspects notamment ceux concernant la mise en réseau puisqu'il reste encore à implémenter les éléments du cahier des charges produit. Par ailleurs, le prototype de démonstration doit être complété pour atteindre les objectifs du produit tel que nous le concevons pour son exploitation commerciale.

## **Bibliographie**

(1)

[HTTP://EC.EUROPA.EU/PUBLIC\\_OPINION/ARCHIVES/EBS/EBS\\_334\\_FR.PDF](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_334_fr.pdf)